



GESTION,  
MANAGEMENT,  
COMMERCIALISATION,  
COMMUNICATION



Contact : 05 55 12 31 31

Site(s) de formation

- Corrèze
- Creuse
- Haute-Vienne

# Perfectionner sa posture commerciale

## PRÉSENTATION MÉTIER

Dans un monde commercial en constante évolution, la manière dont un vendeur interagit avec ses clients est devenue un facteur clé de succès. La formation "Posture du Vendeur" a été conçue pour équiper les professionnels des compétences nécessaires pour établir des relations client authentiques et durables, tout en adoptant un positionnement stratégique dans leurs démarches commerciale.

## OBJECTIFS

- Renforcer l'impact de sa posture commerciale
- Adapter sa posture aux différents profils clients
- Gérer les interactions complexes avec professionnalisme
- Optimiser sa posture à chaque étape (prospection/négociation/suivi)

## PUBLICS / PRE-REQUIS

- Salariés
- Employeur, indépendant, créateur d'entreprise
- Savoir lire, écrire, compter

Un référent Handicap est à votre disposition pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation. Contactez le GRETA.





### Durée

- 1 jour (7 heures)

### Validation / Modalités d'évaluation

- Attestation de formation

### Modalités de formation

- Alternance de pédagogies active, participative et guidée
- Apports théoriques
- Etudes de cas / Analyse de situations

### Modalités de financement

- Financement individuel
- Plan de développement des compétences
- Pro-A
- OPCO/Entreprise

### Tarif de référence\*

- Nous consulter

\*Retrouvez nos conditions générales de vente sur le site Internet

# Perfectionner sa posture commerciale

## CONTENU

### Renforcer l'impact de sa posture commerciale (1h30) :

- Définition de la posture commerciale (comportements, attitudes, communication). Définir sa posture commerciale (à l'aide d'une grille support).
- Les composantes d'une posture commerciale impactante (assertivité, écoute active, langage non verbal).
- Mise en situation : travailler sa première impression et la prise de contact

### Adapter sa posture aux différents profils clients (1h30) :

- Identification des typologies de clients (SONCASE).
- Techniques pour adapter sa communication verbale et non verbale selon le profil client.
- Mise en situation : simulations d'entretiens avec différents profils clients.

### Gérer les interactions complexes avec professionnalisme (1h30) :

- Analyse de situations complexes : objections, conflits, clients insatisfaits ...
- Comment gérer les objections : écoute, reformulation, réponse adaptée...
- Mise en situation : jeux de rôles sur la gestion de situations difficiles.

### Optimiser sa posture à chaque étape (1h30) :

- Prospection : préparation avant un RDV, techniques de prise de contact (approche, phrase d'accroche).
- Négociation : maintenir une posture équilibrée entre fermeté et flexibilité, comment conclure efficacement.
- Suivi : attitude proactive afin de fidéliser le client, communication régulière et personnalisée.

## MODALITES ET DELAIS D'ACCES

- Les délais d'accès à la formation sont variables selon les dates de session, nous consulter